

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営方針

笑顔・健康・コミュニケーションを基盤としたエンターテインメント事業を展開し、グローバルな成長を実現する

海外新規出店数
8店舗

売上収益前年対比
11.2%

売上収益営業利益率
14.8%

② 中長期の経営戦略

1. 営業基盤の拡大

国内100店舗体制を維持し、米国57店舗の出店基盤で利益確保。新形態店舗やアミューズメント小型店の展開、中国での収益構造確立を推進

3. ファン層の拡大

多店舗展開、多様なエンターテインメント、景品の魅力を維持。各店舗で笑顔と健康とコミュニケーションの場を提供

2. 新事業展開

ラウンドワンデリシャスプロジェクトとして、日本食クオリティを全世界へ展開。米国主要都市での新営業基盤構築をチャレンジ

4. 景品開発と新サービス

クレーンゲームの景品自社開発・共同開発。エンターテインメントと日本食の掛け合わせ、協創による新サービス創出

③ 対処すべき課題

① 国内出店の限定性

- ・ 日本国内は100店舗体制で高収益地域への出店概ね完了
- ・ 若年層人口減少により新規市場開拓困難
- ・ 地政学的リスク分散のため海外展開を重視

② エンターテインメント多様化への対応

- ・ テクノロジー進化で市場ニーズ急速変化
- ・ 競争力のあるサービス提供継続が必須
- ・ 新価値創造と既存強み維持のバランス必要

③ 海外出店のリスク管理

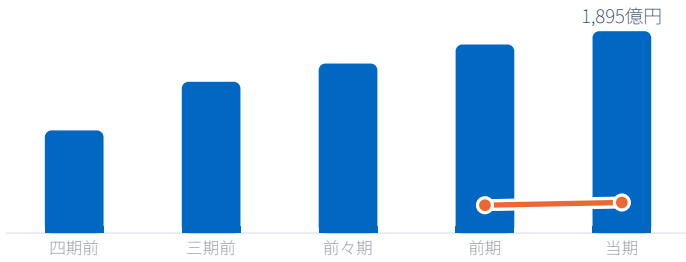
- ・ 人材確保と内部統制システム構築に注力
- ・ 中国特有のリスク見極めと慎重な検討
- ・ 法令遵守と適時正確な情報開示体制整備

面接で使えるポイント

- ・ 米国57店舗の運営ノウハウを活かし、ラウンドワンデリシャスプロジェクトで日本食を全世界展開する成長戦略
- ・ 若年層人口減少に対し、グローバル展開とファン層拡大で安定的な売上確保と収益構造改善を実現
- ・ MAKE A CHANCEプロジェクトで多様な人材育成し、変化対応できるグループ人材による世界通用サービス提供

証券コード 4680

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
1,895億円営業利益率
15.2%財務健康度
59点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 53.7（当サイト算出の参考指標）

要するに

ボウリング・アミューズメント・カラオケ・スポーツ
チャなどを中心とした屋内型複合レジ

主力事業・セグメント

- ・日本 57.7%
- ・USA 42.3%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高1,895億円の事業規模
- ・営業利益率15.2%と高い収益性
- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

平均年収
764万円

サービス業内 78位/524社

平均年齢
36.0歳

サービス業内 360位/527社

平均勤続
10.0年

サービス業内 140位/527社

女性管理職
12.5%

サービス業内 255位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 48位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: TVアニメ【推しの子】と『ROUND1』のコラボキャンペーン

